Notas para consulta sobre oratoria.

Notas breves sobre Quintiliano (Calahorra s. I d.C.).

1.- Partes del discurso:

- Exordio: es una llamada a la atención.
- Expositio: presentación del tema a tratar.
- Argumentatio: explicaicón o discusión dialéctica.
- Peroratio: llamada a la acción, mensaje persuasivo final.

2.- Habilidades que debe tener el orador:

- Inventio: saber qué decir, encontrar la ida o tesis adecuada.
- Dispositio: saber organizar las ideas para su exposición.
- Elocutio: saber expresarse, saber qué palabras usar y qué estilo darle al discurso.
- Memoria: capacidad para recordar el discurso.
- Pronunciatio: saber declamar, dar el tono y los gestos adecuados.

“Cómo hablar”, clase magistral de Patrick Wilson MIT2018.

1.- Cómo empezar (exordio).

- NO se debe empezar con un chiste: al comenzar, la gente está silenciando los teléfonos, apagando los portátiles, quiténdose el abrigo y sugestionados todavía por estímulos externos (acaban de entrar), por lo que no están preparados para el chiste.
- SÍ se debe empezar con una “promesa de empoderamiento”: por ejemplo: “después de esta charla vuestra manera de hablar y vuestras vidas cambiarán para siempre”. Al emitirse este mensaje, los oyentes ya están interesados en todo lo que se vaya a decir.
- NO dar las gracias: si se dan gracias por estar allí se da a entender que podrían estar en un sitio mejor haciendo cosas mejores. No se dan las gracias, que las den los oyentes, y que aplaudan.

2.- Exposición del tema (expositio).

- “Montar en bicicleta en torno al tema”, sin divergir mucho.
- Marcar tonos y puntiuación, vocalizar.
- No divagar.
- Hacer preguntas y silencios, dando 7 segundos de impasse (ni más ni menos que 7). Esto se ensaya.

4.- Medios a usar en la exposición.

- Pizarra: es lo más práctico para informar (para dar clase por ejemplo). Produce reflejo empático sensorial.
- Accesorios: son objetos sencillos que sirven para hacer demostraciones (un globo terráqueo, un cráneo, etc.). Producen reflejo empático sensorial.

- Vídeos: no se recomiendan en una charla o en una clase a no ser que se pongan antes o después de la charla. Suelen producir cansancio visual y cognitivo y distraen la atención del orador.
- Diapositivas: pueden ser útiles, pero no debe abusarse de ellas y deben ser muy sencillas, para que no distraigan la atención del oyente y sigan prestando atención al orador. Deben ser:
  . Con pocas palabras.
  . Con letras grandes y sobre fondo contrastado.
  . Sin títulos, sin logotipos.
  . Sin imágenes o con imágenes muy sencillas e icónicas.

5.- Turno de preguntas (argumentatio).
Debe ser breve. Es mejor hacerlo al final.

6.- Cómo terminar.
- Hacer una breve relación de los logros nuestros o de la organización y en relación al tema tratado.
- Llamada persuasiva a la acción (peroratio): “estudiad mucho”, “votad a Obama”, “comprad mi libro”, etc.

-Oratoria- Apuntes clase magistral Patrick Winston MIT 2018 09/02/2023

"Cómo hablar" PWMIT18

1- ¿Cómo empezar?
- NO se debe empezar con un chiste: la gente se acaba de sentar, están silenciando el móvil, cerrando el portátil, etc. - Y NO ESTÁ PREPARADA PARA UN CHISTE, tranquila.

→ Sí se debe empezar con una promesa de empoderamiento:
p.e. "después de escuchar esto tu vida cambiará para siempre"

- No des las gracias.

Con este tipo de mensajes captas la atención de la gente. EXORDIO [Quintiliano]

2- Exposición del tema [EXPOSITIO].
- "Girar en torno al tema principal" ir directo al grano.
- Marcar tono y puntuación (hablar claro y con cierto énfasis en palabras).
- HACER PREGUNTAS, retóricas o no, Y DEJAR 7 SEGUNDOS DE IMPASSE.

En general: todas las pausas de 7 segundos (ni más ni menos).
¡Ensayar.

3- El lugar donde se desarrolla la oratoria.
- Bien iluminado: si hace falta apagar las luces, se hace sin vergüenza.
- Cubierto: para evitar distracciones y estímulos externos.
- Analizar el lugar de la charla antes de celebrar la charla.
- Intentar que el aforo sea >50% para no dar sensación de vacío.

4- Medios.
- Pizarra: es más rápida y, junto a los accesorios, da un reflejo empírico, que favorece la información y la demostración. La pizarra es lo mejor para Informar.
- Accesorios: son objetos para DEMOSTRAR.
- Vídeos: no es aconsejable compartirlo en la charla. Se puede hacer un visionado antes o después en relación a la charla MUY CORTO.
- Diapositivas: sirven para EXPONER
  Deben ser:
  - con pocas palabras
  - con letras grandes
  - sin título
  - sin logotipos
  - sin imágenes o con imágenes muy sencillas o icónicas.

5 - Turno de preguntas [Argumentatio].
- Breve.

6 - Como terminar.
- Hacer una breve relación de los logros nuestros o de la argumentación y en relación con lo que estamos hablando.
- Llamada persuasiva a la acción = PERORATIO.
"Estudiad mucho", "vota por Obama", "compra mi libro"

NOTAS: - Cuanto más simple & ligero, mejor: la gente + tiene mem.
- NO des las gracias: te hace parecer disminuido.
- NO uses fórmulas como "FIN", eso queda sobreentendido o queda adverto. Omitir eso.

Quintiliano:
1. EXORDIO: llamada de atención.
2. EXPOSITIO: presentación del tema a tratar.
3. ARGUMENTATIO: explicación o discusión dialéctica.
4. PERORATIO: llamada a la acción, mensaje final persuasivo.

Quintiliano. Estructura del discurso.

* Habilidades del orador:

Son la "inuentio", la "dispositio", la "elocutio", la "memoria" y la "actio".

- "Inuentio": saber qué decir, encontrar la idea o tesis adecuada.
- "Dispositio": saber organizar las ideas.
- "Elocutio": saber expresarse, qué palabras usar, qué estilo dar al discurso.
- "Memoria": recordar el discurso. Cicerón usaba la técnica del "palacio de la memoria".
- Pronuntiatio: declamar, dar el tono y los gestos adecuados.

* Partes del discurso:

Son el exordio, la exposición, la argumentación y la peroración.

- "Exordio": introducción para captar la atención y la benevolencia del público ("captatio benevolentiae").
- "Expositio": es la exposición de los hechos o de la idea o tesis.
- "Argumentatio": es la defensa dialéctica de la tesis. No hay diálogo, pero se usa un planteamiento racional (o falaz) para defender la idea.
- "Peroratio": es la parte persuasiva del discurso en la que, al final, se trata de inducir al público hacia la tesis.

* Géneros del discurso (Aristóteles):

- Judicial (ver Cicerón).
- Deliberativo o simbulético: de tipo político.
- Demostrativo o epidíctico: expositivo, el de las ponencias.

Schopenhauer Dialéctica

⚠ Nota = NO TOMAR LA LÓGICA COMO REFERENCIA, CEÑIRSE AL TEXTO. (es lo primero que advierte Schopenhauer).

"Logos", "Topoi", Tópicos.

- Catálogo de argumentos con los que contrarrestar los argumentos del adversario.
- Lugares comunes, considerados axiomas en un determinado contexto.

Base de la dialéctica.

En primer lugar hay que distinguir el tema esencial de la discusión, es decir, aquello de lo que trata (el principio en que se basa) Cada orador presenta una Tesis, unas premisas centrales que defienden.

* Modos de refutar una tesis: (hay dos Modos)

- "Ad rem": la tesis no concuerda con la naturaleza de las cosas, verdad objetiva.
- "Ad hominem" o "ex concessis": el adversario se contradice con otras afirmaciones

* Vías de refutación: (hay dos Vías)

- Refutación directa: se ataca la tesis por sus principios. La tesis "no es verdadera".
  - "Nego majorem" o "nego minorem": la tesis es falsa toda ella o alguno de sus principios lo es.
  - "Nego consequentiam": sus conclusiones son falsas (razonadamente).
- Refutación indirecta:
  - "Apagogé": tomamos como cierta su tesis y mostramos a continuación qué se sigue de ella, para demostrar que es "falsa ad rem" o "falsa ad hominem":
  - Instancia o "exemplum in contrario" = casos reales que demuestran la falsedad de una tesis.

Tiene que haber un tema común y unos principios comunes para que haya discusión: Contra negantem principia non est disputandum No se puede discutir con quien niega los principios.

ESTRATEGIAS

- tengo razón: ATACO
  - Refutación directa
    - Negar la mayor
    - Negar la menor
    - Negar la conclusión
  - Refutación indirecta
    - Apagogé (puede llevar al ejemplo en contrario)
    - Elevar o reducir al absurdo
    - Ejemplo contrario (2) "instantia"
  - → Insistir en todo aquello que le enfade (27)
- No tengo razón: ME DEFIENDO (2 defensa de respuesta)
  - Me defiendo del ARGUMENTO
    - Lo evito → defensa: "eso no tiene nada que ver"
    - Tergiversar → defensa: "yo no he dicho eso"
    - Aborrecer → "eso es fascismo", "eso es odio" (12) → defensa: reirse, asumir el calificativo con humor
    - Disimular → hablar en tromba → defensa: interrumpirle y repetir (7)
  - Me defiendo de la PERSONA
    - Interrumpo → defensa: "no me interrumpa" y repetir
    - Provoco → defensa: ignorar o denunciar (o reirse de él)
    - Amenazo → defensa: ignorar o denunciar (o reirse de él)

"NO SE PUEDE DISCUTIR CON QUIEN NIEGA LOS PRINCIPIOS":
Si eres interpelado sin razón aparente, sin razón conocida, debes exigir que se te explique el Motivo: "¿De qué me habla usted?"; insistir hasta que, habiendo un principio o razón, se entable la discusión.